

L'INDAGINE TECNOBORSA 2012:

LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE

TRANSAZIONI E MUTUI

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** - CSEI

L'andamento delle transazioni immobiliari effettuate nel biennio 2010-2011 le previsioni per le transazioni del biennio in corso 2012-2013 e l'andamento parallelo dei mutui

1. Introduzione

La ripresa delle compravendite, insieme alla tenuta dei prezzi, aveva spinto nel 2010 a ritenere che la fase recessiva che aveva investito il mercato immobiliare italiano nei due anni precedenti si fosse ormai esaurita.

Non si erano tenuti, tuttavia, in debita considerazione alcuni fattori fondamentali come le modifiche intervenute nell'allocazione del credito da parte delle banche, nel tentativo di ridurre la rischiosità degli impieghi; la difficoltà delle famiglie italiane a risparmiare; lo scarso rendimento dell'investimento nel *Real Estate*, accompagnato alla crescita dei rendimenti dei titoli di Stato italiani che sta spingendo i risparmiatori a investire nei titoli pubblici, preferendoli agli immobili che sono sempre stati uno degli investimenti preferiti.

Inoltre, la vivacità del mercato immobiliare che ha caratterizzato gli anni 2000, dovuta anche all'incremento del numero dei nuclei familiari, soprattutto stranieri, che ha contribuito largamente ad alimentare la domanda di abitazioni primarie¹.

Per superare questo periodo di crisi vengono richiesti una serie di interventi: un allentamento della pressione fiscale che grava sul settore immobiliare; uno sviluppo di progetti che mirino alla riqualificazione urbana; un allentamento della stretta creditizia da parte degli istituti bancari; e, infine, un nuovo piano per l'*housing* sociale.

Il 2012 sarà un anno caratterizzato da numerose novità per quanto riguarda il settore dell'immobiliare; tra le più importanti si colloca il primo saldo per la cedolare secca sugli affitti 2011; viene introdotta la nuova imposta municipale sugli immobili, l'Imu; la

¹ Dall'elaborazione dei dati degli ultimi tre Censimenti Generali della Popolazione e delle Abitazioni effettuati dall'Istat è emerso che nel decennio 2001-2011 il numero dei nuclei familiari è salito del 12,4%, mentre in quello precedente, 1991-2001, era stato del 9,6% e nel periodo 1981-1991 del 6,9%.

detrazione del 36% sulle ristrutturazioni diventa definitiva - ossia non dovrà più essere prorogata di volta in volta - e, fino al 2013, è stata portata al 50% su una spesa massima di € 96.000; gli annunci commerciali di vendita di immobili dovranno indicare la classe energetica e, per quanto riguarda le nuove costruzioni e le ristrutturazioni integrali, sarà obbligatorio che il 20% dei consumi previsti per l'acqua calda sanitaria, il riscaldamento e il raffrescamento derivino da fonti rinnovabili.

In particolare, l'Imu si ritiene potrà avere un effetto negativo sul mercato immobiliare, segnatamente su quello delle seconde case.

In questo scenario di luci e ombre si colloca l'Indagine **Tecnoborsa** 2012 che presenta l'analisi delle transazioni effettuate negli anni 2010-2011 e quelle previste per il 2012-2013 con un'ampia finestra sul credito immobiliare. Come per le passate edizioni, la ricerca è corredata da un puntuale raffronto con gli anni precedenti, per un arco temporale che abbraccia oltre un decennio.

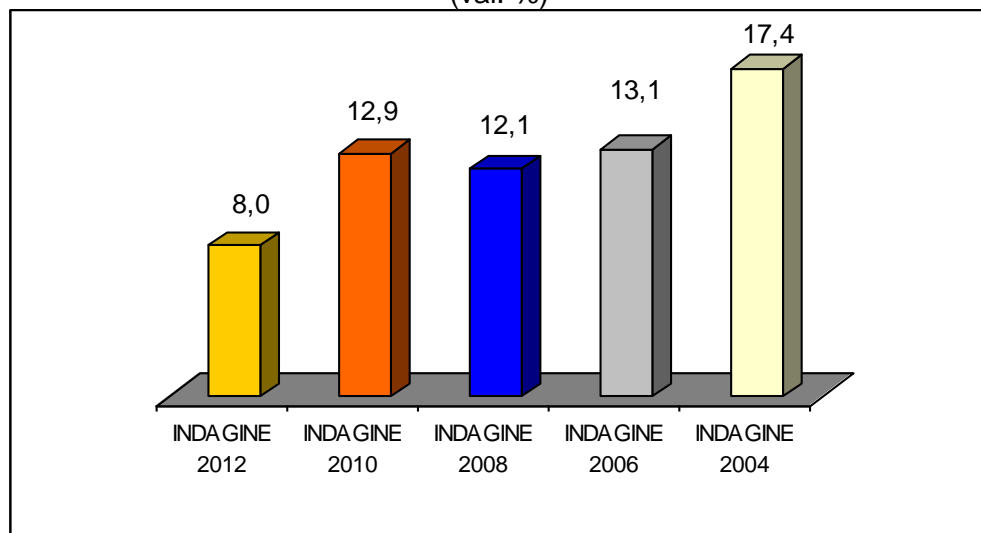
2. Le transazioni immobiliari effettuate negli ultimi due anni

Nel biennio 2010-2011 è emerso che solo l'8% degli intervistati ha effettuato almeno una transazione cioè, **acquistato, venduto, preso in locazione e/o dato in locazione un immobile**. Si tratta del valore più basso rilevato dal 2004, anno in cui **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il rapporto tra mercato immobiliare e le famiglie che risiedono sul territorio nazionale (*graf. 1*).

GRAFICO 1

TRANSAZIONI EFFETTUATE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Analizzando il profilo socio-demografico di chi ha effettuato almeno una transazione, emerge che le famiglie più attive sono state quelle senza figli o con figli grandi, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 45 anni o tra i 55 e i 64, con un reddito e un livello di istruzione medio-alti.

Per la prima volta **Tecnoborsa** ha analizzato il grado di fiducia degli italiani per i 12 mesi successivi all'intervista². Quindi, andando a studiare la percentuale delle famiglie italiane che hanno effettuato almeno una transazione nel biennio appena trascorso, rispetto al grado di fiducia verso la propria situazione finanziaria, è emerso che la quota di chi ha operato nel mercato immobiliare è superiore al valore medio riscontrato (8%) tra coloro che prevedono che, nei 12 mesi successivi all'intervista, la situazione familiare sarà buona.

² La variabile situazione famiglia è stata classificata così:

- Buona** per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia migliorerà nettamente o lievemente e che suppongono che certamente riusciranno a effettuare risparmi;
- Stabile** per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia resterà stazionaria e che non sono sicuri di riuscire a effettuare risparmi;
- Difficile** per coloro che pensano che la situazione economica della propria famiglia peggiorerà un pò o nettamente e suppongono che, probabilmente o quasi certamente, non riusciranno a risparmiare.

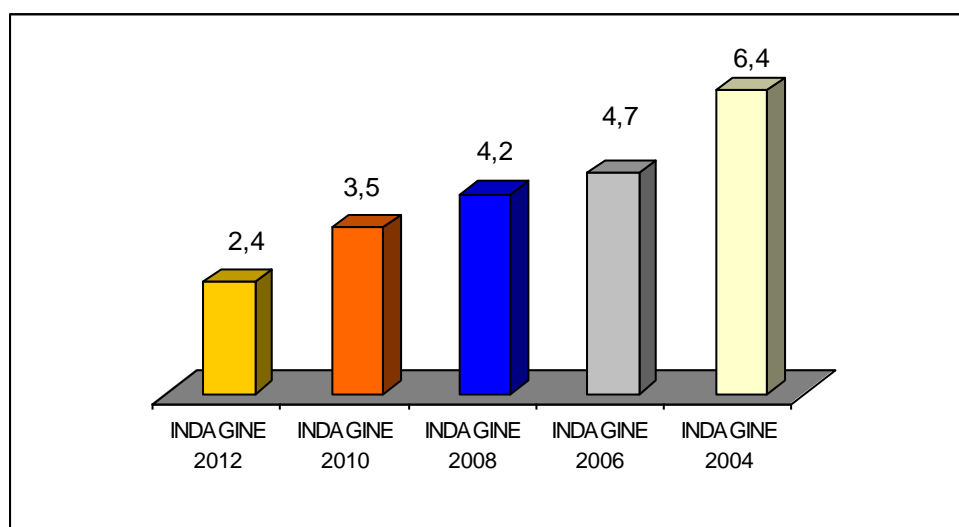
2.1. Le compravendite effettuate

Analizzando in modo specifico il comparto delle compravendite è emerso che solo il 2,4% degli intervistati ha acquistato un'abitazione nel biennio esaminato. Confrontando l'attuale Indagine con le quattro precedenti sembra che non si sia arrestato il *trend* decrescente; infatti, rispetto a quanto rilevato nel 2010, c'è stato un ulteriore calo di 1,1 punti percentuali e di ben 4 punti rispetto al dato riscontrato nell'Indagine 2004 per il biennio 2002-2003 (*graf. 2*); ciò significa che, rispetto a cinque anni or sono, le famiglie che hanno acquistato un'abitazione si sono dimezzate. Vale la pena sottolineare che si tratta di un *trend* che trova riscontro in tutte le informazioni statistiche di fonti ufficiali prodotte sul mercato immobiliare.

GRAFICO 2

ACQUISTI EFFETTUATI

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

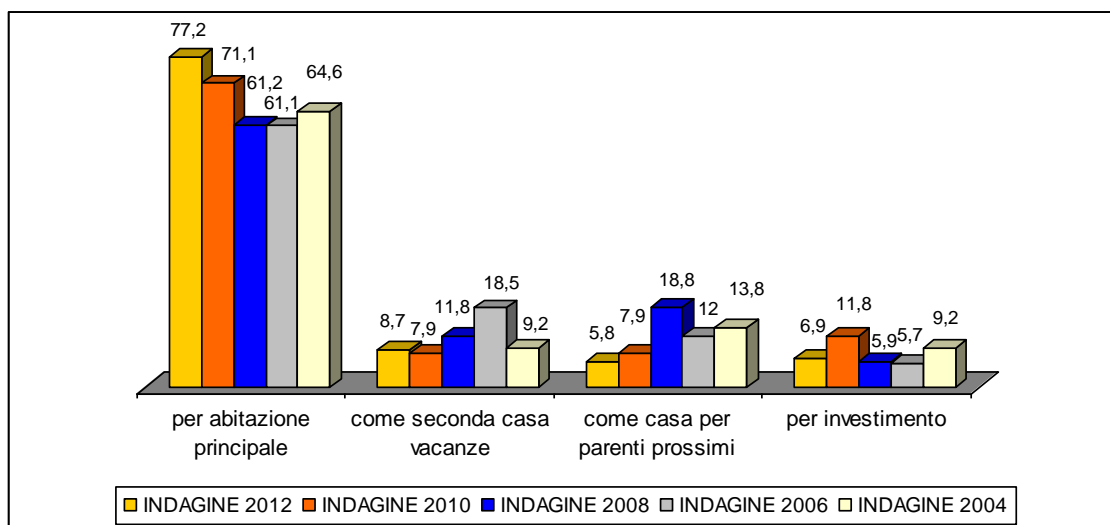
Per quanto concerne il profilo degli acquirenti, si conferma una certa vivacità delle famiglie giovani-adulte: il soggetto protagonista è, quindi, il nucleo familiare il cui capo famiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 44 anni, senza figli o con figli piccoli. Quanto al profilo economico, continuano ad emergere prevalentemente famiglie con un livello culturale alto o medio alto e con una buona situazione economica. Rispetto al livello di fiducia degli acquirenti, prevalgono coloro che prevedono che la situazione economica della propria famiglia, nel prossimo futuro, sarà buona o quantomeno stabile.

Per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile, al primo posto continua a trovarsi l'acquisto dell'abitazione principale (77,2%), che supera notevolmente i valori registrati fino ad oggi; anche, la prima casa viene acquistata prevalentemente da coppie senza figli o con figli piccoli, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 e i 54 anni. Al secondo posto (8,7%), c'è la motivazione come seconda casa vacanze, che cresce leggermente rispetto all'Indagine 2010, pur rimanendo al di sotto dei valori registrati nelle prime tre rilevazioni – va ricordato che il periodo 2010-2011 a cui si riferisce questo dato è precedente all'entrata in vigore dell'Imu che inasprisce la pressione fiscale, in particolare, sulle seconde case. Al terzo posto si trova l'acquisto effettuato per investimento (6,9%); al quarto vi sono coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi (5,8%), dato che raggiunge il suo minimo storico (*graf. 3*).

GRAFICO 3

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE ACQUISTATO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Le seconde case, in generale, vengono acquistate prevalentemente da famiglie più mature e con un buon livello di fiducia verso la propria situazione finanziaria, mentre gli italiani, pur di acquistare la casa in cui vivere, sono propensi a rischiare: infatti, comprano la prima casa anche coloro che non sono molto ottimisti verso il prossimo futuro.

Da un *focus* su coloro che hanno acquistato un'abitazione principale, è emerso che i due requisiti che hanno pesato di più nella scelta dell'immobile acquistato sono stati, come sempre, dimensioni (69,5%) e prezzo (65,1%). Seguono, a parità di percentuale (12,3%), vicinanza al luogo di lavoro e/o *comfort* e qualità delle rifiniture; vicinanza ai parenti (11,3%); ubicazione in zona centrale (8,6%); tranquillità della zona (7,9%); localizzazione in zona in fase di riqualificazione (6,8%); caratteristiche costruttive orientate al risparmio energetico (6,2%), elemento recente che si sta facendo strada nella coscienza degli acquirenti e del legislatore; vicinanza dei trasporti pubblici (5,1%). Tra gli aspetti che hanno influito meno ci sono: facilità di parcheggio (4,1%); ubicazione in zona vicina alle principali vie di comunicazione (3,8%); infine, a pari merito (3,1%), vicinanza ad aree verdi e/o ubicazione in zona periferica.

Dall'analisi delle caratteristiche degli immobili che sono stati acquistati nel biennio 2010-2011, si è riscontrato che il taglio più richiesto continua ad essere il trilocale (43,9%), specialmente tra i nuclei familiari formati da 3 o 4 persone, il cui capofamiglia ha tra i 45 e i 64 anni. Abbastanza rilevante anche la richiesta del bilocale (24,1%); seguono i quadrilocali e quelli con 5 e più vani, che sono richiesti rispettivamente dal 13,5% e dal 15,9% delle famiglie. Bassa, invece, la richiesta di monolocali (2,6%).

Andando ad analizzare la dimensione delle abitazioni rispetto alla motivazione di acquisto, è emerso che chi acquista una casa per andarci a vivere sceglie tagli medio grandi; viceversa, chi compra casa per investire il proprio denaro o per andare in vacanza sceglie i monolocali o i trilocali; infine, l'acquisto fatto per parenti prossimi è abbastanza trasversale e va dal monolocale al quadrilocale.

Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili, gli appartamenti più richiesti sono quelli con superficie medio-piccola (fino a 70 mq) e media (71-100 mq); i primi sono acquistati principalmente da coppie giovani e da famiglie monogenitore, mentre i secondi sono preferiti prevalentemente da persone che vivono sole. A seguire, si trovano gli appartamenti medio-grandi (101-140mq) e grandi (oltre i 140 mq), scelti da coppie con figli; la superficie media è di circa 80 mq, valore in calo rispetto a quello riscontrato nel 2010.

Per quanto riguarda lo stato dell'immobile, non si riscontrano notevoli differenze, anche se è emersa una leggera prevalenza degli immobili abitabili (29,9%) e nuovi (27%); per questi ultimi, si registra un calo rispetto a quanto riscontrato nell'Indagine 2010, un risultato che è allineato con gli alti numeri di invenduto tra le nuove costruzioni. Il

23,5% di coloro che hanno effettuato un acquisto ha preferito immobili ristrutturati e il 19,6% ha acquistato un immobile da ristrutturare, numeri in crescita rispetto alla rilevazione precedente.

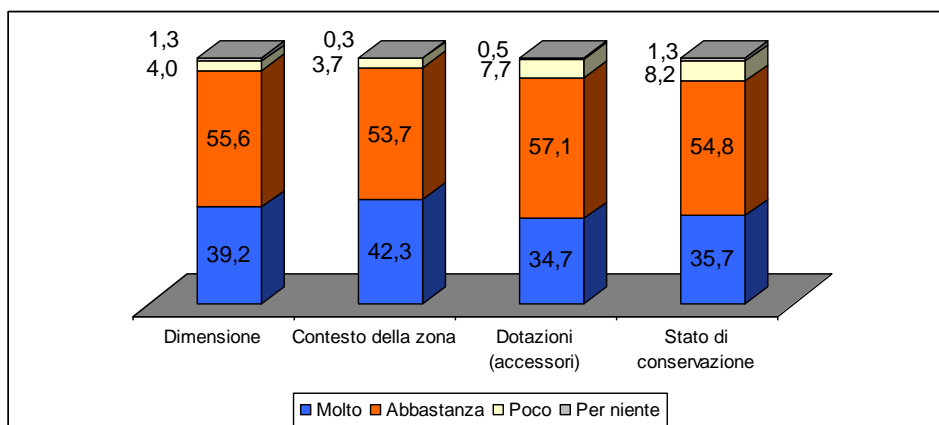
Per quanto riguarda le dotazioni degli immobili, è emerso che il 70,1% di coloro che hanno acquistato un'abitazione – sempre negli ultimi due anni – hanno preferito quelle con terrazza/balcone; il 68,3% con ascensore condominiale; il 54,8% con box e/o posto auto; il 41% con cantina e/o soffitta. Seguono altre dotazioni ritenute comode ma meno indispensabili, quali: giardino di pertinenza (22,8%); giardino condominiale (16,7%) e, con un discreto divario, servizio di portierato (6,3%).

Dal confronto con l'Indagine 2010 emerge un forte calo di coloro che hanno scelto un'abitazione dotata di un box/posto auto, cantina e/o soffitta, giardino condominiale e servizio di portierato, tutti fattori che contribuiscono alla crescita del prezzo dell'immobile e del costo di gestione di esso. Viceversa, si è riscontrato un incremento per quanto riguarda l'acquisto di case con terrazza/balcone e con ascensore condominiale.

Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato; ciò conferma il fatto che l'acquirente-tipo è molto oculato e avvertito, visto che la scelta della casa è una scelta importante e duratura e viene, quindi, decisa sulla base delle esigenze e delle priorità della famiglia. Il livello di insoddisfazione più elevato (9,5%) si rileva per lo stato di conservazione dell'immobile, ma questo dipende anche dal fatto che gran parte del patrimonio immobiliare italiano è ormai abbastanza datato (*graf. 4*).

GRAFICO 4

GRADO DI SODDISFAZIONE NEI CONFRONTI DELL'IMMOBILE ACQUISTATO
(val. %)

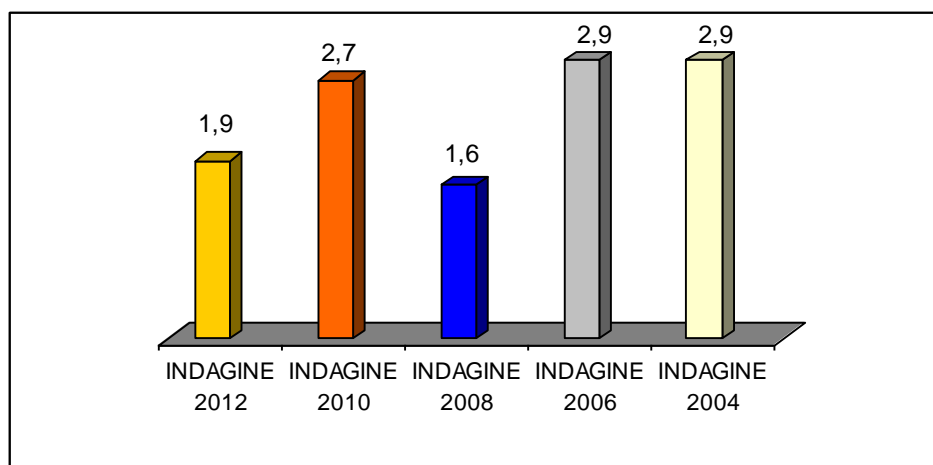


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2010-2011 si è riscontrato che sono stati l'1,9% degli intervistati³, valore allineato con quello rilevato nell'Indagine 2008, ma inferiore di circa un punto percentuale rispetto a quello delle Indagini 2010, 2006 e 2004 (graf. 5).

GRAFICO 5

VENDITE EFFETTUATE
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

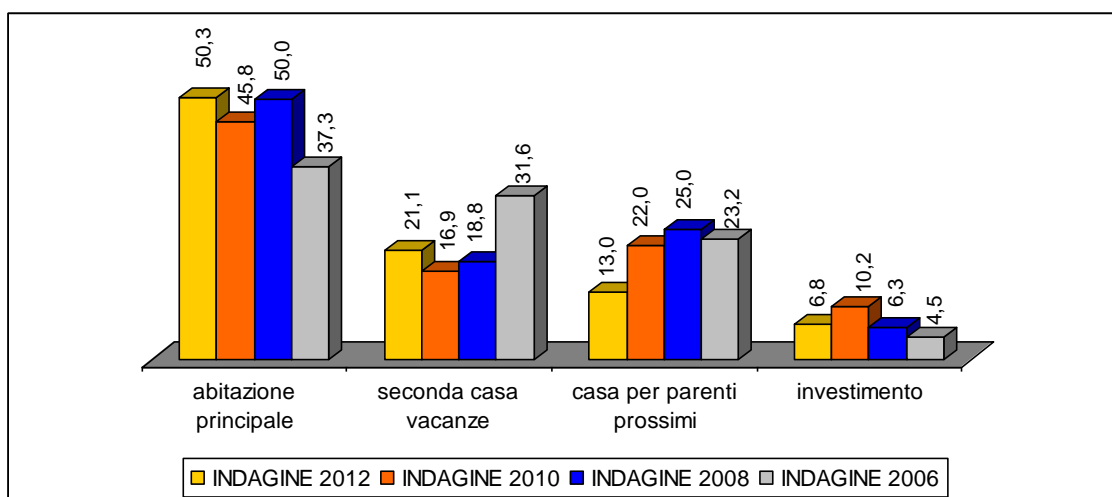
³ La differenza tra domanda e offerta è da attribuire al fatto che molte famiglie acquistano abitazioni nuove e quindi direttamente dai costruttori.

Dall'analisi del profilo socio-demografico si è riscontrato che hanno venduto una casa prevalentemente coppie mature senza figli, il cui capofamiglia ha più di 65 anni e pensa che la situazione economica della propria famiglia nel prossimo futuro sarà difficile.

Le vendite avvenute hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali (50,3% di coloro che hanno venduto), seguite da quelle relative alle seconde case vacanze (21,1%), fenomeni in crescita rispetto a quanto riscontrato nella rilevazione precedente; al terzo posto c'è chi ha venduto le abitazioni destinate a parenti prossimi (13%), infine, si trovano quelle per investimento (6,8%) (graf. 6).

GRAFICO 6

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE VENDUTO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Le abitazioni principali sono state vendute prevalentemente da coppie senza figli o con figli piccoli con età compresa fra i 25 e i 54 anni, con un buon livello di fiducia verso la situazione economica della famiglia nei 12 mesi successivi all'intervista; le seconde case vacanze sono state cedute più che altro da persone anziane con figli grandi o *single*.

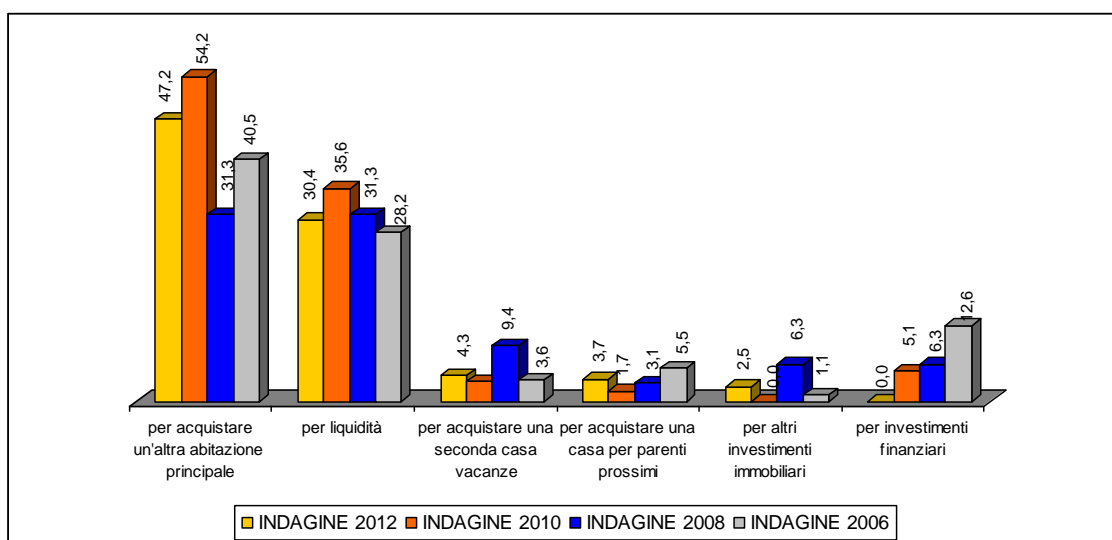
La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione si riscontra essere ancora la sostituzione con un'altra abitazione principale (47,2%), anche se il valore è in calo rispetto al periodo 2009-2008. Rimane rilevante anche la quota di chi

ha venduto per bisogno di liquidità (30,4%), ma pure questo dato è leggermente in calo rispetto a quanto riscontrato nelle due Indagini precedenti. Il 4,3% di chi ha ceduto un immobile nel biennio 2010-2011 lo ha fatto per acquistare una seconda casa vacanze; il 3,7% per prendere una casa per parenti prossimi; il 2,5% per effettuare altri investimenti immobiliari e nessuno ha venduto un immobile per poter fare investimenti finanziari (graf. 7).

GRAFICO 7

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)

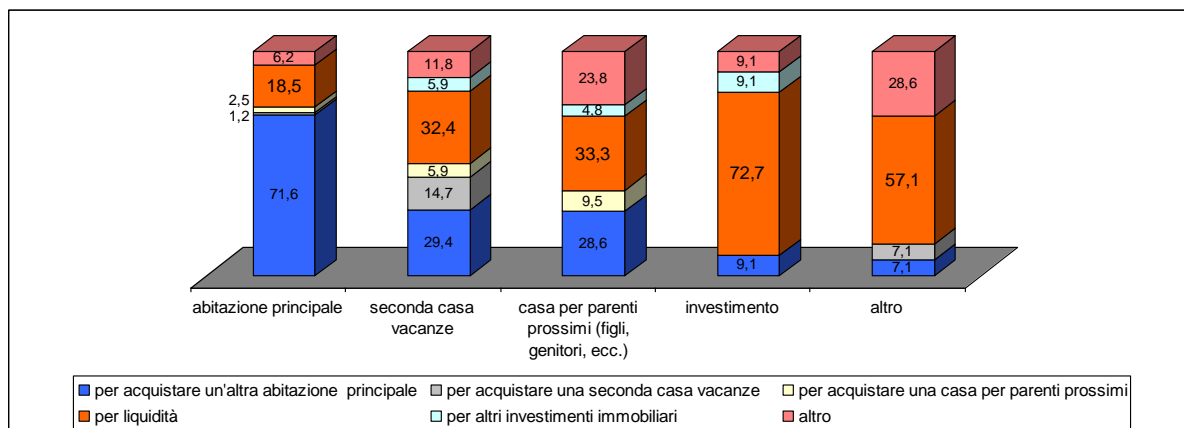


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Dall'incrocio tra il tipo di abitazione venduta e il motivo della vendita è emerso che il 71,6% di coloro che hanno venduto un'abitazione principale lo hanno fatto per acquistare un'altra abitazione principale; invece, coloro che hanno ceduto altre tipologie di abitazione lo hanno fatto principalmente spinti dal bisogno di liquidità, mentre negli anni precedenti lo facevano perlopiù per acquistare un'abitazione principale (graf. 8).

GRAFICO 8

TIPO DI ABITAZIONE VENDUTA E PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA
(val. %)



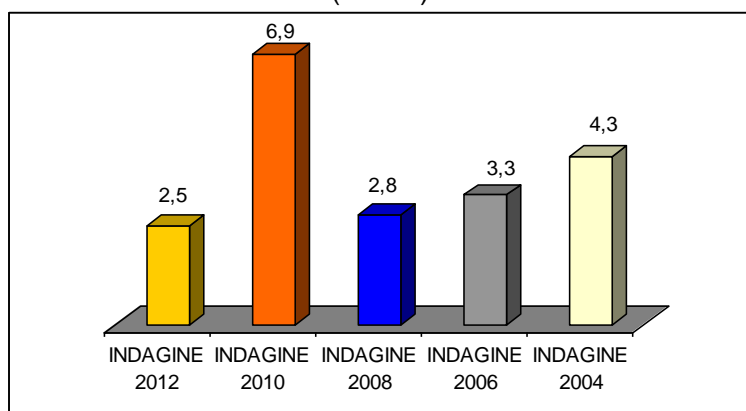
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

2.2. Le locazioni effettuate

Andando ad analizzare il mercato delle locazioni, risultata che il 2,5% degli intervistati ha preso in affitto un immobile nel biennio appena trascorso (*graf.9*), si è trattato, per lo più, di coppie senza figli o con figli grandi, le quali pensano che nel prossimo futuro potrebbero trovarsi ad affrontare momenti difficili e, quindi, hanno evidentemente preferito prendere un bene in affitto invece di acquistarlo, poichè meno impegnativo finanziariamente.

GRAFICO 9

DOMANDA DI LOCAZIONE EFFETTUATA
(val. %)



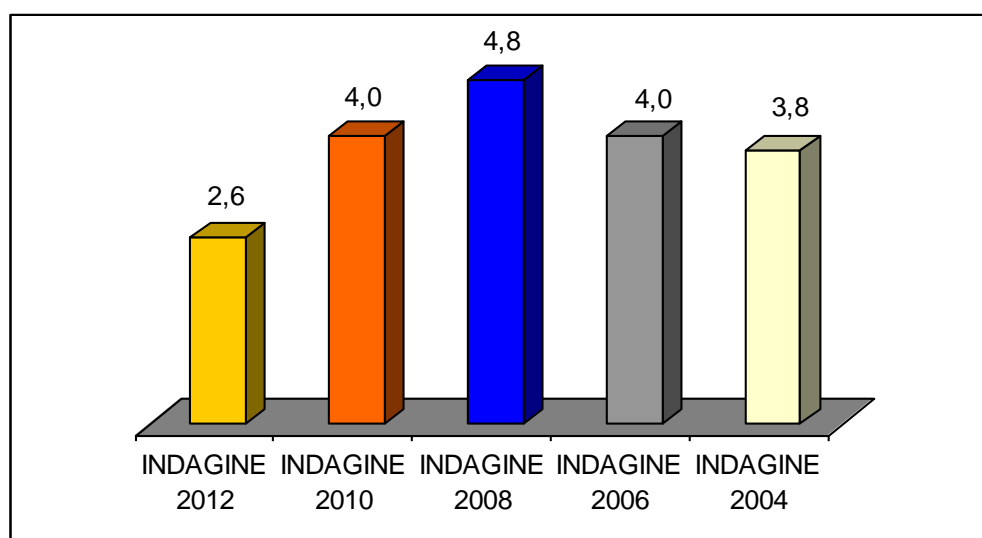
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che nel biennio 2010-2011 sono scesi coloro che hanno dato in locazione un bene (2,6%), valore che, anche in questo caso, ha toccato il suo minimo storico, in questo senso non si può non evidenziare che l'introduzione della cedolare secca non ha contribuito, come ci si aspettava, a far emergere il sommerso. Le case date in affitto provengono, prevalentemente, da persone con una buona situazione economica attuale (imprenditori e liberi professionisti) e fiduciosi verso quella futura, che vedono nella casa una buona forma di investimento (*graf. 10*).

GRAFICO 10

OFFERTA DI LOCAZIONE EFFETTUATA

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Da quando **Tecnoborsa** ha iniziato a monitorare il mercato delle locazioni, per la prima volta si registra, quindi, un *gap* nullo tra domanda e offerta.

3. Il ricorso ai mutui

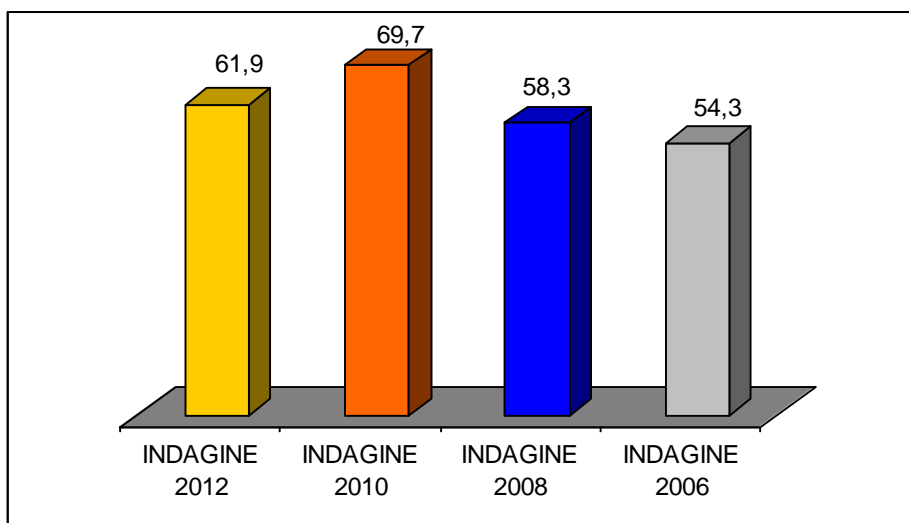
Tra coloro che hanno acquistato una casa, il 61,9% ha dichiarato di aver fatto ricorso a un finanziamento o a un mutuo, valore inferiore a quello riscontrato nell'Indagine 2010.

La richiesta di un mutuo si riscontra prevalentemente tra famiglie la cui età del capofamiglia è tra i 25 e i 54 anni, perlopiù impiegati e operai che si aspettano una situazione economica difficile per il prossimo futuro (*graf. 11*).

GRAFICO 11

FAMIGLIE CHE HANNO FATTO RICORSO A UN MUTUO PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE

(val. %)

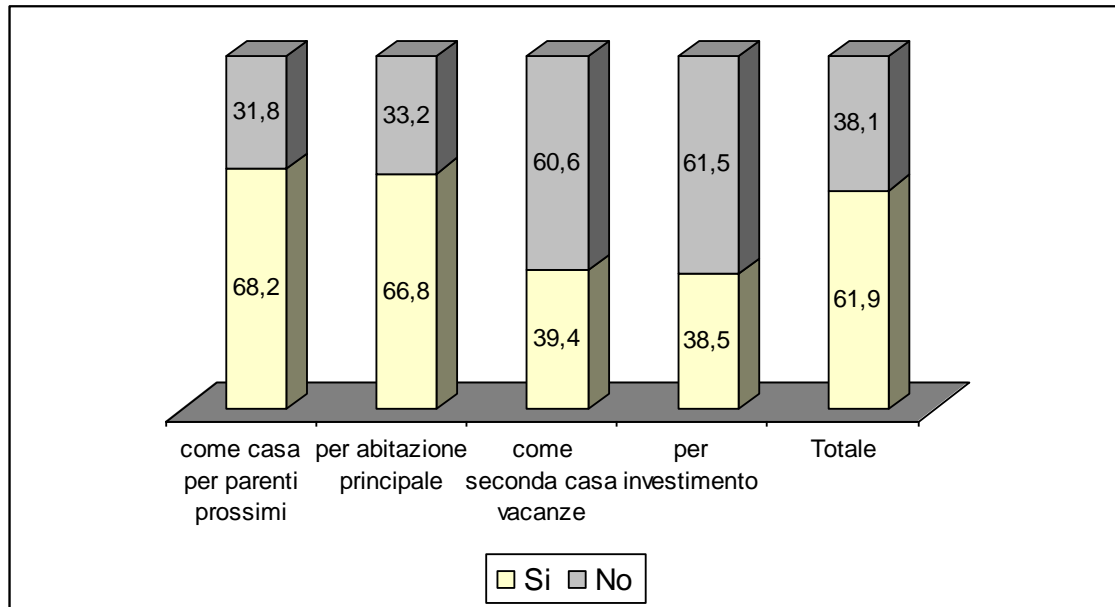


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Prevalentemente, ricorrono ai mutui/finanziamenti il 68,2% di coloro che hanno acquistato una seconda casa per parenti prossimi e il 66,8% di coloro che hanno acquistato un'abitazione principale. Viceversa, risulta bassa la richiesta di un prestito per una seconda casa vacanze (39,4%) o per investimento (38,5%). Quindi, le famiglie italiane, in questo momento, sono disposte ad accendere un mutuo solo se necessario, per acquistare una casa in cui vivere loro o un proprio familiare, mentre acquistano una seconda casa da tenere a disposizione o da mettere a reddito solo se hanno una liquidità disponibile (*graf. 12*).

GRAFICO 12

PRINCIPALI MOTIVAZIONI PER L'ACQUISTO DI UN IMMOBILE FACENDO RICORSO A UN MUTUO (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Quanto ai canali utilizzati per reperire il finanziamento, dalle risposte fornite dal campione intervistato è risultato che l'89,3% si è recato presso la propria banca, a dimostrazione di un elevatissimo grado di fidelizzazione del rapporto bancario, dettato anche dal *credit crunch* e dal possibile diniego da parte di istituti di credito che non conoscano il cliente; il restante 10,7% ha ottenuto il mutuo tramite altri istituti di credito o altri canali specializzati, come, canali on-line, *broker*, finanziarie, etc. (*graf. 13*).

GRAFICO 13

CANALI PRESCELTI PER SOTTOSCRIVERE UN MUTUO

(val. %)



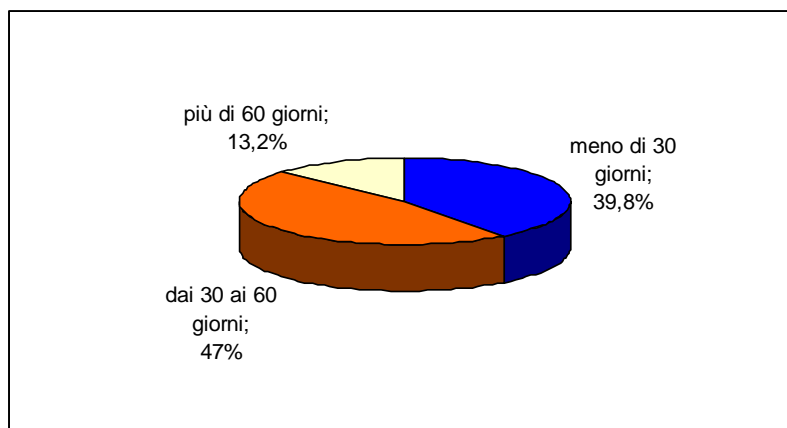
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Per circa il 47% delle famiglie che hanno dichiarato di aver acceso un mutuo per acquistare un immobile gli istituti di credito hanno impiegato – dal momento della richiesta – dai 30 ai 60 giorni per la fase istruttoria del finanziamento; per il 39,8% hanno impiegato meno di 30 giorni e per un ulteriore 13,2% più di 60 giorni (*graf. 14*).

GRAFICO 14

TEMPI DI EROGAZIONE PER ACCENDERE UN MUTUO

(val. %)

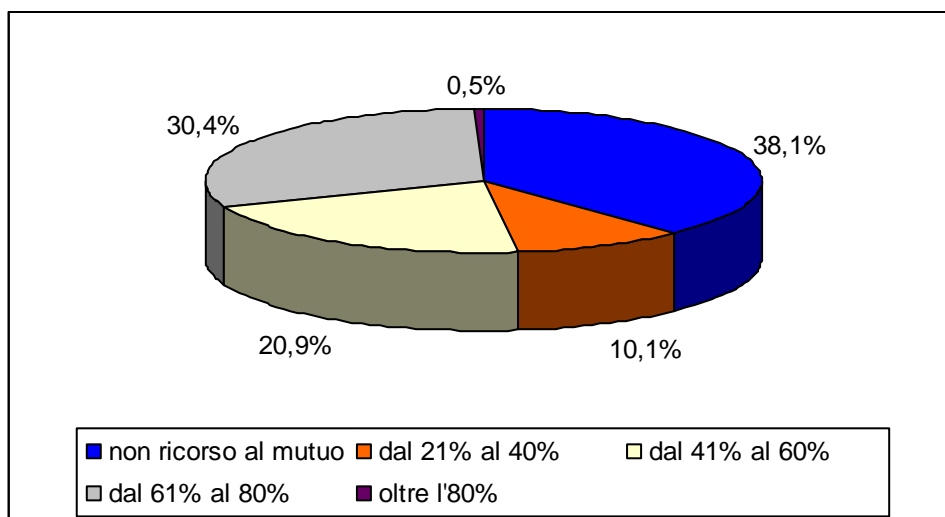


Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Da un'analisi della quota di mutuo acceso rispetto al prezzo del bene acquistato è emerso che il 10,1% dei richiedenti ha ottenuto un prestito che copre dal 21% al 40% del costo del bene; il 20,9% dal 41% al 60%; ben il 30,4% dal 61% all'80% e solo il restante 0,5% ha preso un mutuo che copre oltre l'80% del prezzo pagato. Si può anche notare come il 38,1% degli acquirenti disponga di mezzi propri sufficienti a finanziare l'acquisto della casa (graf. 15).

GRAFICO 15

PERCENTUALE DEL PREZZO DELL'IMMOBILE
PAGATO ATTRAVERSO IL MUTUO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

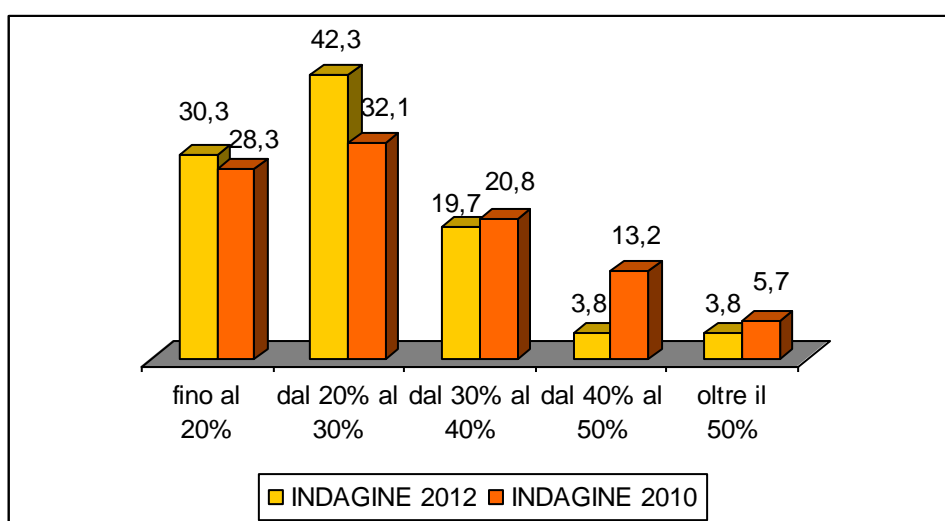
Circa il 70% delle famiglie che hanno acceso un mutuo negli ultimi due anni ha impegnato mediamente fino al 30% del proprio reddito annuo per il pagamento delle rate, il che denota una certa prudenza sia da parte dell'istituto che eroga il finanziamento⁴ sia da parte delle famiglie; il 19,7% ha impegnato per la rata dal 30% al

⁴ Cfr. "Rapporto immobiliare 2012 – Il settore residenziale", Agenzia del Territorio con la collaborazione di Abi, *Affordability Index*, pag. 48." L'indice di accessibilità viene calcolato utilizzando (...) il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo di durata T e *loan-to value LTV%* necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: l'idea sottostante, ad un tempo semplice e ragionevole, è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile".

40% del proprio reddito; solo il 7,6% oltre il 40%. Rispetto all'Indagine 2010 è scesa di circa 12 punti percentuali la quota di chi ha utilizzato più del 30% del reddito familiare per pagare il mutuo della propria abitazione, dato che conferma la difficoltà all'accesso al credito da parte delle famiglie italiane (graf. 16).

GRAFICO 16

QUOTA DEL REDDITO DEL NUCLEO FAMILIARE UTILIZZATA
PER PAGARE IL MUTUO
(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

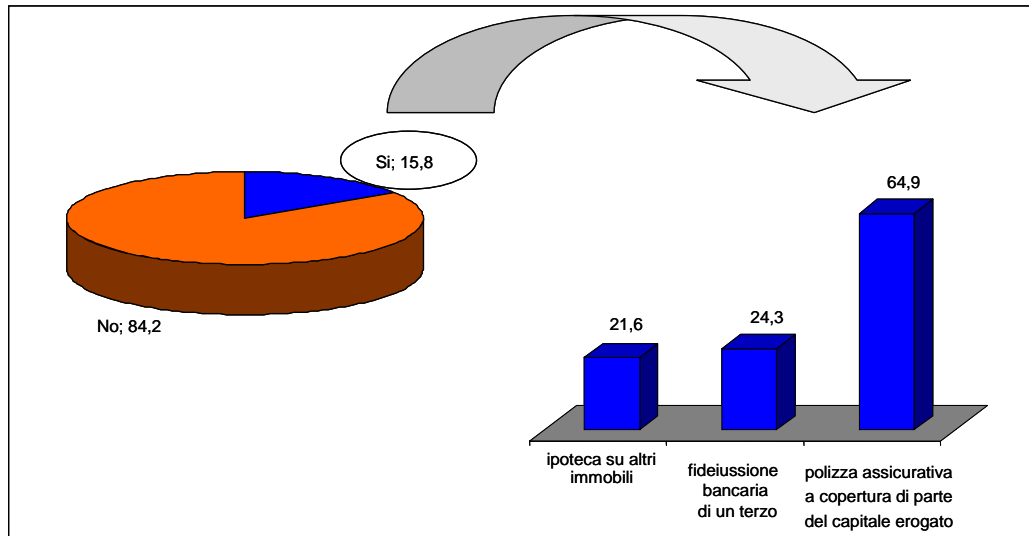
3.1. Le garanzie richieste

Dall'analisi delle garanzie richieste dagli istituti di credito a tutela del prestito erogato, è emerso che nel 15,8% dei casi, oltre all'ipoteca sul bene acquistato, è stata richiesta dalla banca una garanzia aggiuntiva al fine di poter accedere al mutuo: un 21,6% di costoro ha dovuto fornire un'ulteriore garanzia ipotecando anche un secondo bene; un 24,3% è ricorso alla fideiussione bancaria di un terzo; infine, ben il 64,9% ha dovuto sottoscrivere una polizza assicurativa a copertura di parte del capitale erogato (graf. 17).

GRAFICO 17

GARANZIE AGGIUNTIVE RICHIESTE OLTRE ALL'IPOTECA SUL BENE ACQUISTATO

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

4. Le transazioni immobiliari previste⁵ nei prossimi due anni

Dall'Indagine 2012 è emerso che il 4,7% degli intervistati ha intenzione di effettuare almeno una transazione nel biennio 2012-2013 e, cioè, acquistare vendere, prendere in locazione, dare in locazione.

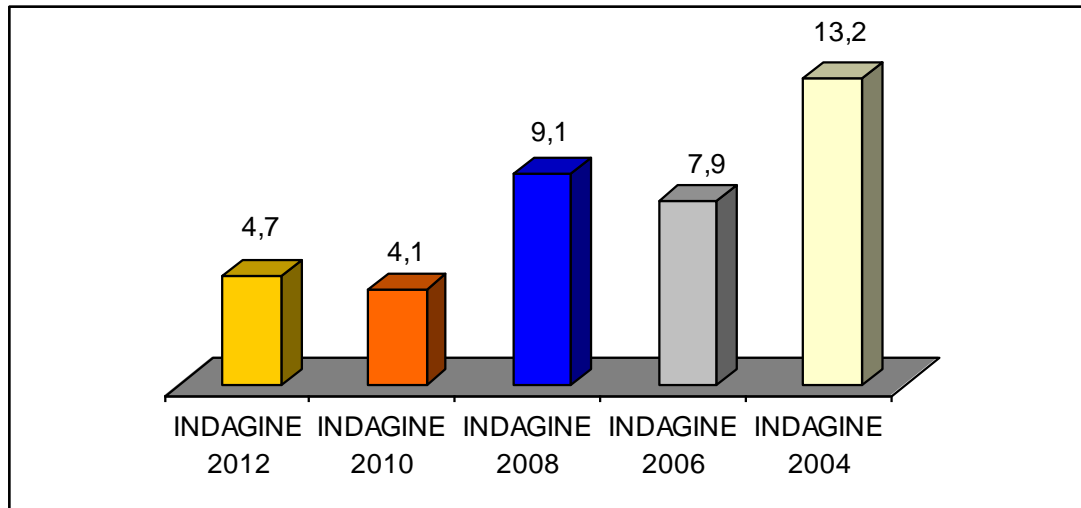
Mettendo a confronto l'Indagine nazionale attuale con quelle precedenti, risulta pressoché immutata la percentuale rispetto a quanto rilevato nel 2010 che si attesta su un valore decisamente inferiore a quello delle analisi svolte negli anni precedenti (graf. 18).

⁵ E' bene ricordare che, in qualsiasi indagine, l'intenzione è una misura della propensione della popolazione di riferimento a tenere un certo comportamento e può essere considerato un indicatore solo parziale dell'effettivo tradursi in atto dei fenomeni in esame.

GRAFICO 18

TRANSAZIONI PREVISTE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico degli individui che prevedono di effettuare una qualsiasi transazione immobiliare in un prossimo futuro, si riscontra che si tratta prevalentemente di coppie giovani, senza figli o con figli piccoli, con un buono *status* economico e un buon livello di fiducia verso la situazione finanziaria futura della propria famiglia.

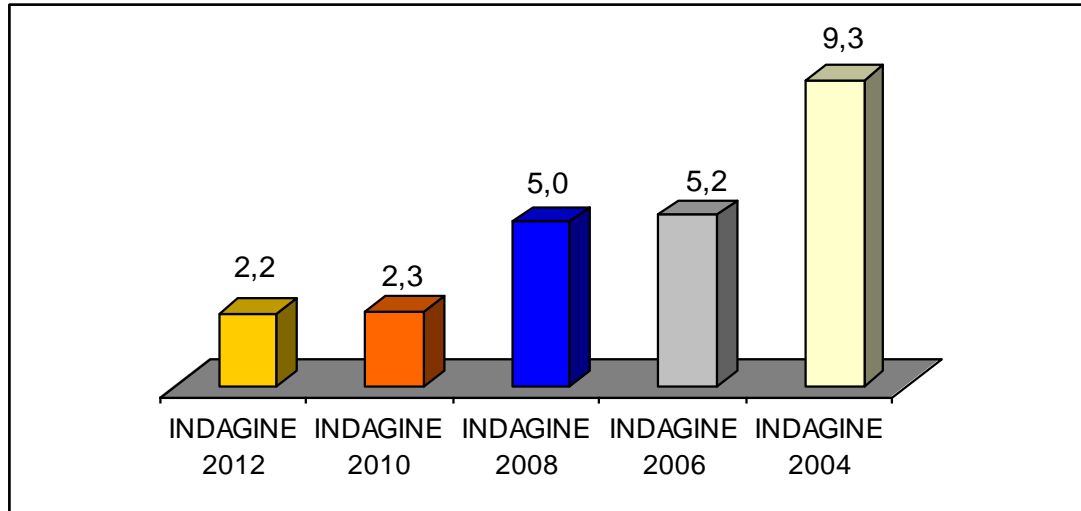
4.1. Le compravendite previste

Prendendo in esame il solo comparto delle compravendite, il 2,2% degli intervistati dichiara di avere intenzione di acquistare un'abitazione nel biennio in esame. Dalla comparazione con le precedenti Indagini si evidenzia quanto già registrato per le transazioni nel loro complesso; infatti, si è riscontrato un valore allineato a quello dichiarato nel 2010, ma decisamente inferiore a quello riscontrato nelle rilevazioni precedenti (*graf. 19*).

GRAFICO 19

ACQUISTI PREVISTI

(val. %)



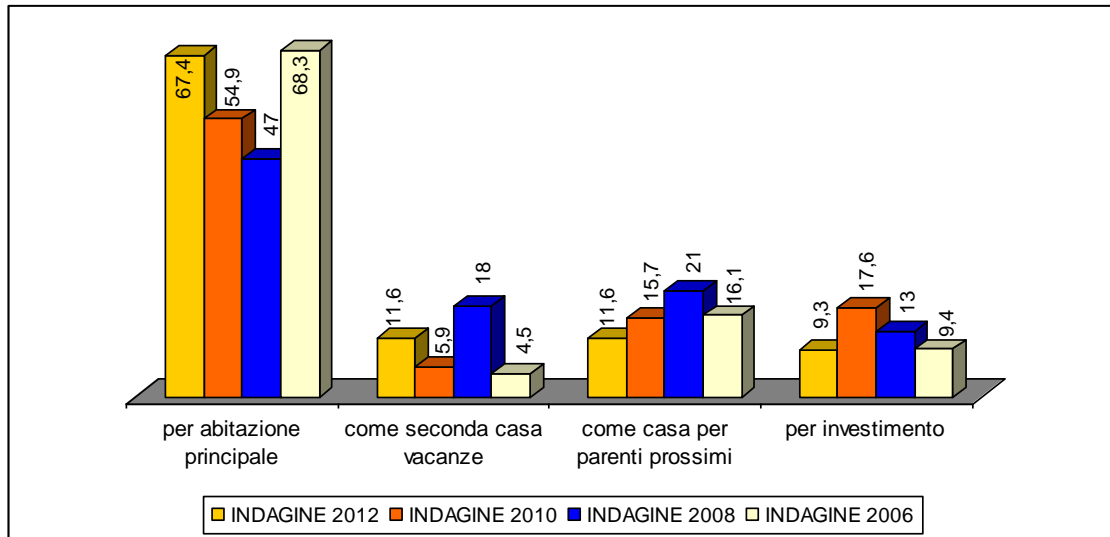
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Studiando il profilo dei futuri acquirenti è emerso che le figure più attive dovrebbero essere le coppie con figli, il cui capofamiglia ha un'età compresa fra i 35 e i 54 anni, con un reddito medio-alto, che prevede che la situazione economica della sua famiglia nell'anno successivo all'intervista sarà buona e che addirittura è sicuro che riuscirà a risparmiare.

Come per chi ha già comprato una casa, chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale (67,4%); quindi, chi acquisterà nel prossimo futuro lo farà prevalentemente per la necessità di avere una casa propria o per migliorare le proprie condizioni abitative. Al secondo posto, con un notevole divario, si trovano, a parità di punteggio, le motivazioni come seconda casa per le vacanze o per parenti prossimi (11,6%), seguite da coloro che intendono investire il proprio capitale (9,3%) (graf.20).

GRAFICO 20

PRINCIPALE UTILIZZO DELL'IMMOBILE DA ACQUISTARE (val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

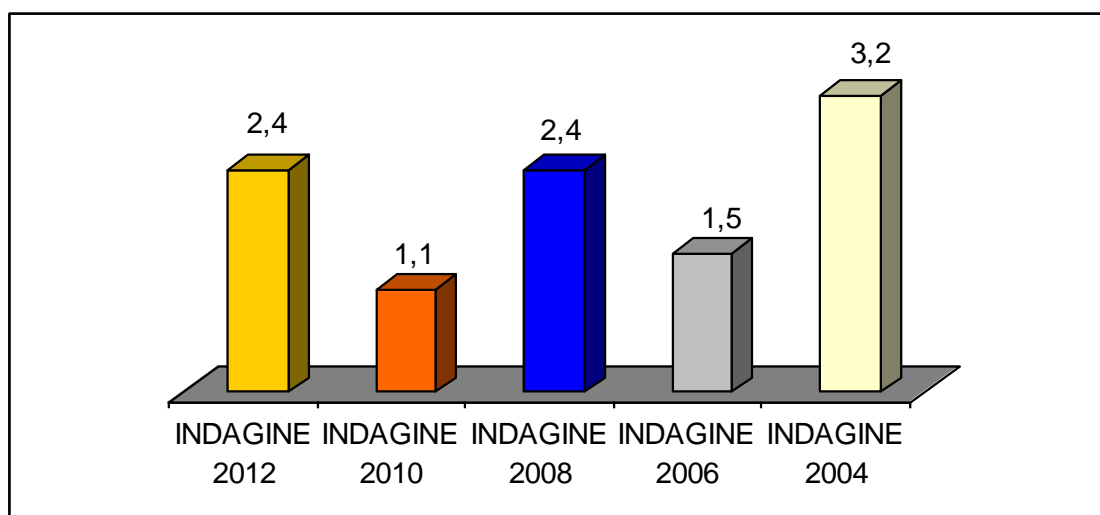
Come già riscontrato per chi ha acquistato una casa nel biennio appena trascorso, vorrebbero acquistare una seconda casa per investimento o per le vacanze solo coloro che sono fiduciosi verso il proprio futuro economico; viceversa, pensano di acquistare una casa per viverci loro stessi o i propri parenti prossimi anche coloro che prevedono un periodo economicamente difficile.

Spostando l'analisi dalla parte dell'offerta futura, emerge che nel biennio 2012-2013 il 2,4% delle famiglie intervistate ha intenzione di vendere un immobile, percentuale che ritorna al valore rilevato nel 2008 dopo il calo del 2010 (*graf.21*).

GRAFICO 21

VENDITE PREVISTE

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

Si tratta prevalentemente di coppie giovani senza figli o coppie mature che molto probabilmente intendono vendere spinti, però, da esigenze diverse: le prime, per riacquistare abitazioni più adatte a una famiglia in crescita, le seconde, viceversa, per comprare case più piccole per ridurre le spese e/o per aiutare figli ad acquistare una casa. Rispetto al livello di fiducia verso il futuro le risposte sono state trasversali.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione è l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale (41,2%); al secondo posto c'è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità (31,4%); al terzo posto si trova chi intende vendere per fare altri investimenti immobiliari (9,8%); al quarto posto c'è chi pensa di cedere un'abitazione per acquistare una seconda casa per parenti prossimi (7,8%); al quinto posto c'è chi pensa di vendere per fare degli investimenti finanziari (2%); infine, nessuno prevede di vendere per prendere una casa vacanze, molto probabilmente a causa del fatto che le famiglie, in questo momento, sono spaventate dall'incremento delle tasse sulle seconde case e, quindi, le acquistano solo per metterle a reddito in modo tale da poter coprire i costi.

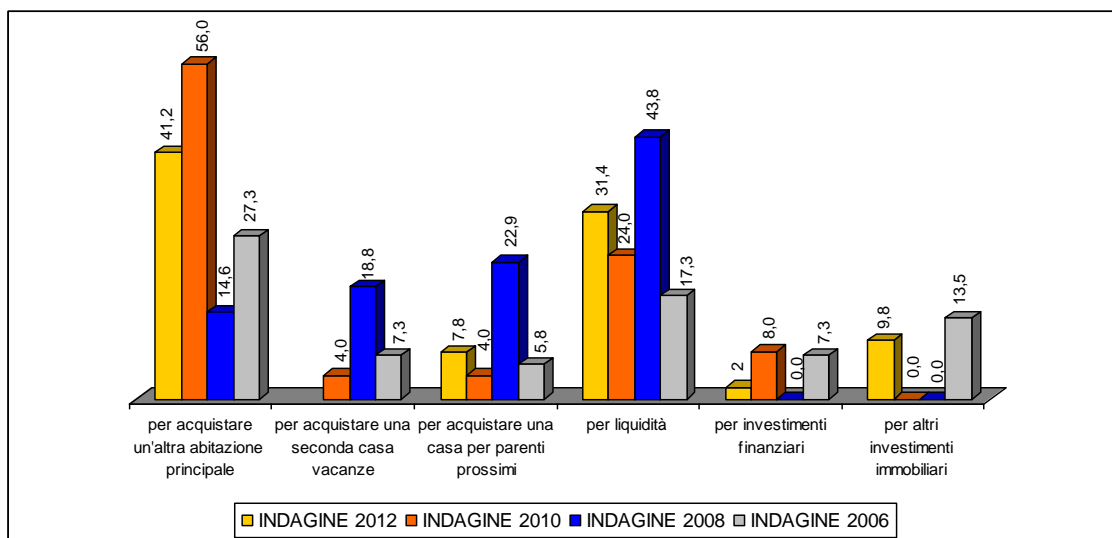
In base al confronto con le Indagini precedenti, è scesa notevolmente la quota di chi intende vendere per acquistare un'altra abitazione principale rispetto a quanto riscontrato nel 2010, anche se non si è tornati ai livelli del 2008 e del 2006; sale,

invece, la percentuale di chi pensa di vendere per bisogno di liquidità, ma il valore rimane inferiore a quello riscontrato nel 2008 (graf. 22).

GRAFICO 22

PRINCIPALI MOTIVI DI VENDITA

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – **Tecnoborsa**

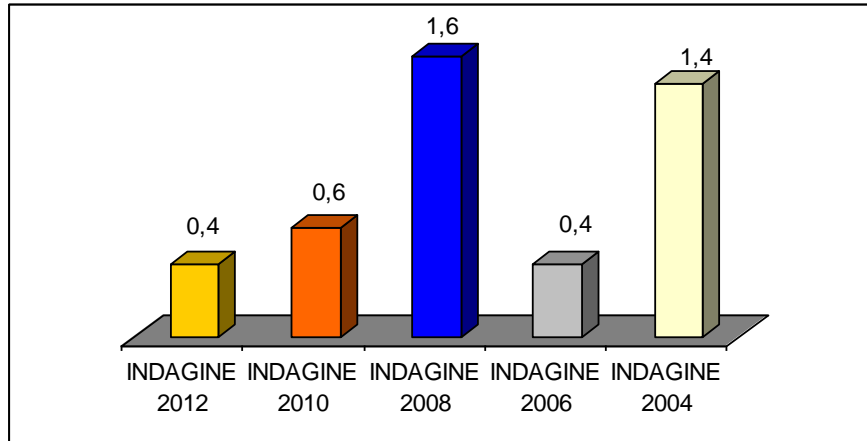
4.2. Le locazioni previste

Andando a vedere il mercato delle locazioni, è risultato che solo lo 0,4% degli intervistati pensa di prendere in affitto un immobile nel prossimo biennio e le figure più attive dovrebbero essere i non occupati o quelli in cerca di prima occupazione, con età compresa tra i 25 e i 34 anni che sperano di riuscire a trovare lavoro e acquistare una certa indipendenza dalla famiglia di origine (graf.23).

GRAFICO 23

DOMANDA DI LOCAZIONI PREVISTE

(val. %)



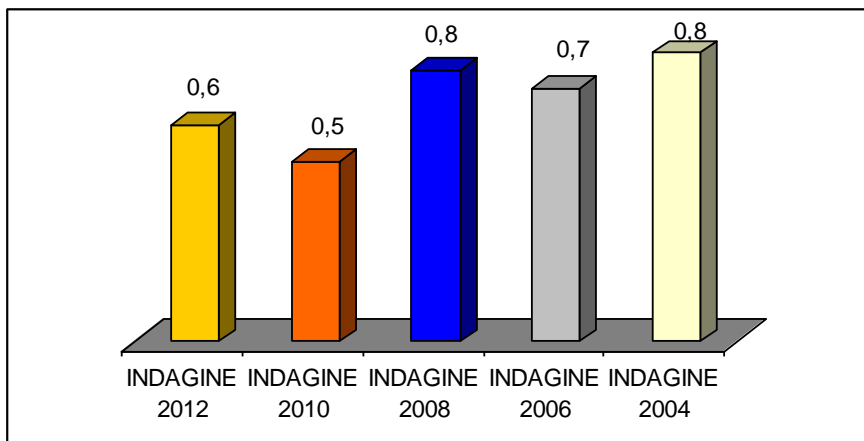
Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Spostandosi sul lato dell'offerta, è emerso che solo lo 0,6% degli intervistati pensa di concedere in locazione un bene nel biennio 2012-2013, valore allineato a quello rilevato nelle Indagini precedenti (graf.24).

GRAFICO 24

OFFERTA DI LOCAZIONI PREVISTE:

(val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – Tecnoborsa

Anche in questo caso il gap tra domanda e offerta futura è quasi nullo (0,2 punti).

Andando ad analizzare il profilo socio-demografico si riscontra che le case verranno offerte in locazione prevalentemente da persone con una buona situazione economica, il cui capofamiglia ha un'età compresa tra i 55 e i 64 anni, che vedono nella gestione locativa una buona forma di investimento.

5. Conclusioni

Dal confronto dell'Indagine nazionale **Tecnoborsa** 2012 con le quattro precedenti, emerge un forte calo della quota di famiglie che hanno dichiarato di aver effettuato almeno una transazione nel biennio oggetto di analisi; infatti, c'è stato un decremento di 4,9 punti percentuali rispetto al 2010 – anno in cui sembrava che il mercato si stesse riprendendo – e di ben 9,4 punti se si considera il 2004. Rispetto all'Indagine 2011 sulle sei grandi città si evidenzia una migliore tenuta del mercato nei Comuni maggiori⁶. Anche dall'analisi del solo settore delle compravendite, per quanto riguarda la domanda, continua il *trend* decrescente della quota di famiglie che acquista un'abitazione; infatti, rispetto al 2010 il calo è stato di 1,1 punti percentuali e addirittura di 4 punti dal 2004.

Invece, per quanto concerne l'utilizzo dell'immobile acquistato, al primo posto si continua a trovare l'acquisto dell'abitazione principale, valore che ha raggiunto il suo punto massimo dal 2004, anno in cui **Tecnoborsa** ha rilevato per la prima volta questa informazione; al secondo posto si trova la seconda casa vacanze ma va tenuto conto che il periodo della rilevazione è antecedente all'inasprimento della tassazione sulle abitazioni – e in modo particolare sulle seconde case. Invece, i due requisiti che hanno pesato maggiormente nella scelta dell'abitazione principale sono stati, come sempre, dimensione e prezzo. Mentre per quanto concerne le dotazioni emerge un forte calo di quelle che contribuiscono in modo rilevante alla crescita del prezzo dell'immobile e del costo di gestione di esso. Per quanto concerne, invece, la superficie degli immobili quelli più acquistati sono stati i tagli piccoli. Come in passato, emerge un buon grado di soddisfazione per le caratteristiche dell'immobile acquistato, anche se sono cresciuti marginalmente coloro che si sono dichiarati poco/per niente soddisfatti dello stato di conservazione.

⁶ Cfr. “*QEI – Quaderni di Economia Immobiliare – Periodico semestrale di **Tecnoborsa***”, N°15, Gennaio/Giugno 2011, Cap. III, Graf. 1, pag. 86.

Spostando l'analisi su coloro che hanno venduto almeno un'abitazione nel biennio 2010-2011, si è riscontrato che riprende il *trend* decrescente dopo il lievissimo incremento registrato nel 2008. Le cessioni hanno riguardato prevalentemente le abitazioni principali, fenomeno in aumento dopo il calo registrato nel 2010, e la maggior parte lo ha fatto per acquistare un'altra abitazione principale. Da evidenziare una discreta crescita delle famiglie che hanno dichiarato di aver venduto l'abitazione principale. Tra le motivazioni di vendita va sottolineato il forte incremento di chi lo ha fatto spinto dalla necessità di liquidità.

Nell'Indagine attuale il *gap* tra domanda e offerta, nel mercato delle compravendite, ha raggiunto il suo minimo storico (0,5 punti percentuali).

Anche per il mercato delle locazioni, sia nella domanda che nell'offerta, si è riscontrato un rallentamento del settore e questo non può che sottolineare che l'introduzione della cedolare secca non ha dato i risultati sperati, sia nel far emergere il sommerso sia nell'invogliare a immettere sul mercato le seconde case inutilizzate.

L'Indagine **Tecnoborsa** 2012 conferma un generale rallentamento del ricorso al finanziamento da parte delle famiglie italiane, soprattutto per l'acquisto delle seconde case per le vacanze o per investimento, questo è dovuto oltre che alla stretta creditizia adottata dalle banche anche al fatto che le famiglie italiane, in un periodo di incertezza come quello che si sta attraversando, sono propensi a indebitarsi solo se necessario, ossia per acquistare un'abitazione principale per loro o per aiutare parenti prossimi ad acquistarla. La stragrande maggioranza di chi ha acceso un mutuo si è rivolto alla propria banca di fiducia, mentre una percentuale minore ha utilizzato altri canali. Un dato significativo di questa Indagine è il fatto che una quota consistente di famiglie ha ottenuto un prestito che copre circa il 60% del prezzo pagato per l'immobile.

Tuttavia la quota di reddito familiare impiegata per il pagamento delle rate, nel 70% dei casi, non supera il 30% del *budget* annuo e, inoltre, è rilevante la quota di casi in cui oltre all'ipoteca sul bene acquistato gli istituti di credito richiedono ulteriori garanzie, circostanze che non fanno altro che confermare quanto già evidenziato, ossia che oggi più che in passato è alta la prudenza sia delle famiglie italiane che degli istituti che devono erogare il mutuo.

Per quanto riguarda le transazioni immobiliari previste nel biennio 2012-2013, è emerso che, rispetto a quanto riscontrato nel biennio precedente, è rimasta immutata la percentuale di coloro che pensano di operare nel settore.

Prendendo in esame le future intenzioni d'acquisto, anche in questo caso si è riscontrato un valore allineato a quello dichiarato nell'Indagine 2010, ma decisamente inferiore a quello riscontrato nelle rilevazioni precedenti.

Come per chi ha già comprato una casa, così anche chi pensa di farlo è spinto dalla necessità di acquistare un'abitazione principale; al secondo posto, con un notevole divario, si trova la motivazione come seconda casa per le vacanze o per parenti prossimi; infine, vi è chi pensa di acquistare per investire il proprio capitale.

Per quanto riguarda le offerte future, invece, emerge che, se le intenzioni dovessero venir confermate, dovrebbe aumentare il numero delle famiglie che immetterà immobili sul mercato e questo fenomeno, abbinato alle alte quote di invenduto nelle nuove costruzioni verificatosi nel 2011, dovrebbe far aumentare in modo significativo l'offerta abitativa, comportando un conseguente, ulteriore calo delle quotazioni.

La motivazione predominante che induce alla vendita di un'abitazione dovrebbe rimanere l'esigenza di acquistare un'altra abitazione principale, mentre al secondo posto vi è chi pensa di vendere per bisogno di liquidità.

Nota metodologica

Campione proporzionale statisticamente rappresentativo dell'universo delle famiglie italiane, stratificato secondo i seguenti criteri:

- Area: n. 5 classi (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole, Roma);
- Caratteristiche del nucleo familiare: n. 3 classi (famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- Ampiezza del comune: n. 3 classi (meno di 40.000 abitanti, tra 40.000 e 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti);

N. 45 strati (= n. 5 aree * n. 3 caratteristiche del nucleo familiare * n. 3 classi di ampiezza del comune).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi (2.400 interviste andate a buon fine).

Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 2,4\%$).

Fonte delle anagrafiche: elenco degli abbonati al servizio telefonico nazionale.

Metodo di contatto: interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer assisted telephone interview*).